



MICI SFATURI PENTRU O MAI BUNĂ NEGOCIERE

Motto: "*Să nu negociem cu teamă, dar nici să nu ne fie teamă să negociem.*" John F. Kennedy

1. Învață să citești mai întâi 'nevoile' părții adverse
2. Vizualizează mental în primul și în primul rând întâi câștigurile.
3. Repetă înainte de negociere.
4. Fii pregătit să obții un compromis.
5. Planifică-ți strategia dinainte.
6. Clarifică-ți prioritățile: renunță la obiectivele de importanță secundară.
7. Fii flexibil. Flexibilitatea e o dovadă de putere, nu de slăbiciune.
8. Dacă accepți în grabă, te caiești pe îndelete.
9. Exprimă-te concis.
10. Scrie-ți obiectivele mai întâi, apoi sortează-le în funcție de importanță.
11. Renunță la obiectivele irealizabile.
12. Ține minte că oricine are obiective secundare nedeclarate.
13. Ascultă. Practica ascultarea.
14. Niciodată nu arată ceea ce simți în public.
15. Tu fii acela care setează agenda discuțiilor.
16. Vino mai devreme la întâlnire. Vino primul.
17. Ai grijă ca în camera de negociere să existe un ceas mare de perete, la loc vizibil.
18. Ia pauze. Nu negocia ore în șir.
19. Stai întotdeauna la masă în 'poziția de cooperare', de aceeași parte a mesei.
20. Fii pregătit să înfrunți trucuri: amenințări, insulte, intimidări, cacialmale, acțiuni de tip *divide & impera*, întrebări directe, șocuri emoționale.
21. Fii pe fază la semnalele nonverbale.
22. Niciodată nu jigni partea adversă.
23. Nu da nimic fără să primești ceva la schimb.
24. Notează-ți concluziile, și ține-le cu tine.